

Informe sobre los resultados de la encuesta de la UEU 2017

Los exportadores encuestados por la UEU consideran que lograrán un crecimiento este año, que en promedio se encuentra en 6,2%, y que el año próximo el aumento de las ventas al exterior registrará un aumento similar. Sin embargo, el crecimiento se dará con caída de empleo este año y prácticamente sin aumento de inversiones.

Página | 1

La pérdida de competitividad, un tipo de cambio que no ayuda y el peso de los costos internos son las principales restricciones que ven hoy los exportadores para el crecimiento del sector. Estos son los resultados que se desprenden de la sexta encuesta anual llevada a cabo en agosto-setiembre de 2017 por la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU)¹ entre sus socios.

➤ Expectativas de exportaciones, empleo e inversiones en 2017 y 2018

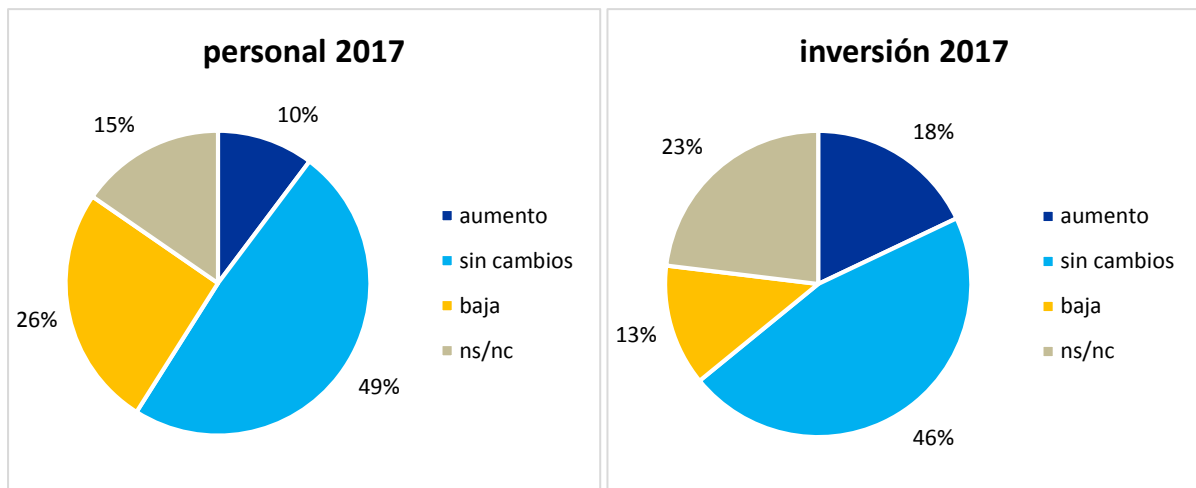
Las empresas encuestadas prevén en promedio un crecimiento para este año de 6,2% en sus ventas al exterior medidas en dólares. Sin embargo, las perspectivas no son homogéneas, el 38% de empresas indicó que crecerán, el 26% dijo que espera mantener las ventas del año pasado, el 18% prevé caídas y otro 18% no contestó.



La mayoría de las empresas, el 69,5%, no aventuró números para el 2018. Las que lo hicieron proyectaron un aumento promedio similar al de 2017. El 20% estima un aumento de las exportaciones en 2018, el 8% cree que continuarán en los mismos niveles de 2017 y solamente el 2,5% de los consultados considera que bajarán.

¹ Información metodológica en página 7.

En materia de empleo los exportadores prevén que este año finalice con una caída promedio de 0,6%. Dicha cifra se compone por 49% de las empresas que indicó que no habrá cambios en su plantilla, un 26% que considera que el año finalizará con bajas (entre 5% y 20%), un 10% que prevé terminar el año con aumentos y un 15% no respondió. Para 2018 la perspectiva es más alentadora, con un incremento promedio del empleo de 1,9% y ninguna estimación a la baja. Cabe señalar que la gran mayoría de los consultados no aventuró proyecciones de empleo para 2018.

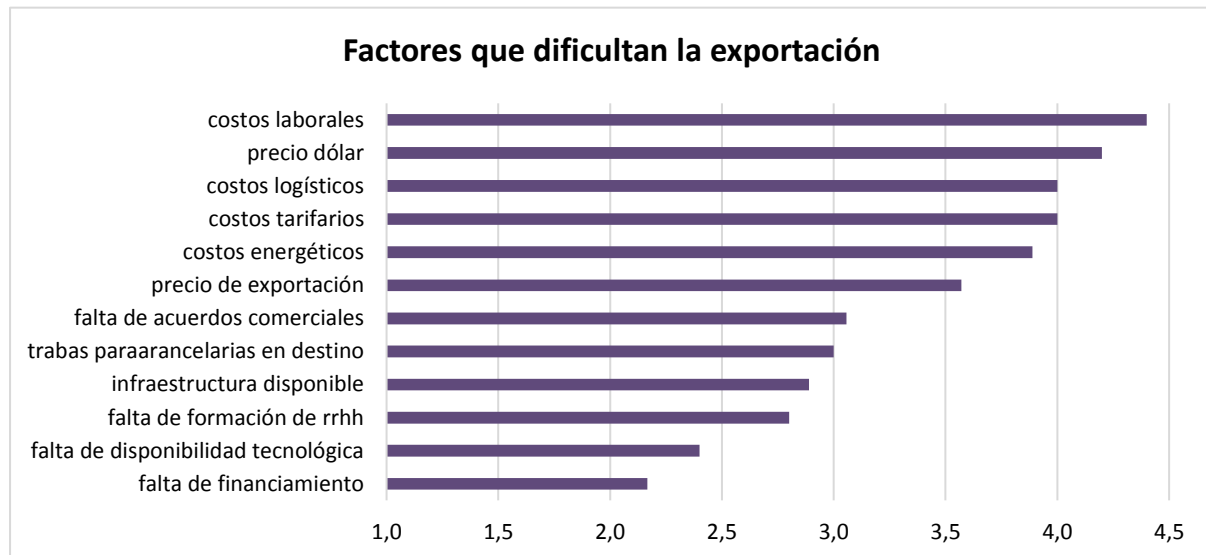


En cuanto a la inversión, los exportadores estimaron en promedio una caída de 2,4% para 2017. Esa cifra está compuesta por un 46% de empresas que no prevé aumentos de inversión, un 18% que considera que la inversión superará a la realizada el año pasado, un 13% que estima que será menor a la de 2016 y un 23% que no contestó. A diferencia de las respuestas para 2017, para el 2018 se prevé un aumento promedio de la inversión de 2,6%, aunque una vez más las proyecciones para 2018 presentaron escasas respuestas.

➤ Factores que inciden negativamente o dificultan la exportación

Consultados acerca de cuáles son los factores que inciden negativamente o dificultan la exportación, puntuando de 1 (poca dificultad) a 5 (alta dificultad), los empresarios indicaron en promedio que los costos internos (laborales, logísticos y tarifarios) son los que tienen una

mayor incidencia negativa junto con el precio del dólar, que consideran por debajo de los niveles adecuados para poder competir (ver gráfico).



Los puntajes de los precios de exportación, falta de acuerdos comerciales y trabas paraarancelarias en los destinos tuvieron menor relevancia que los costos internos y el precio del dólar. En tanto, los ítems de infraestructura, formación de recursos humanos, disponibilidad de tecnología y de financiamiento registraron puntuaciones aún menores en relación a la dificultad que implican para los exportadores.

Cabe señalar que existen diferencias importantes en las puntuaciones según el tipo de empresa. A modo de ejemplo, para las pequeñas empresas las dificultades de acceso al financiamiento resultan más relevantes que para el resto. En tanto, empresas de servicios dan menor importancia a infraestructura pero dan más relevancia a la necesidad de una mejor formación de recursos humanos.

Los empresarios expresaron que la pérdida de competitividad –vinculada a costos internos y dólar- neutralizan en algunos casos los impactos positivos de los avances tecnológicos

realizados dentro de las empresas. A su vez, señalaron que la productividad es baja en Uruguay y que el mercado laboral está afectado por rigidez y conflictividad.

A su vez indicaron que podría mejorar la eficiencia en costos y tiempos documentarios de la exportación. Además, expresaron la necesidad de una mayor agilidad en trámites en ministerios como Salud Pública y Ganadería, Agricultura y Pesca, así como en la Dirección Nacional de Medio Ambiente.

Página | 4

Por otra parte, se mencionó la necesidad de una mayor oferta de barcasas para utilizar de mejor manera la hidrovía y lograr acceso a fletes internacionales a precios competitivos.

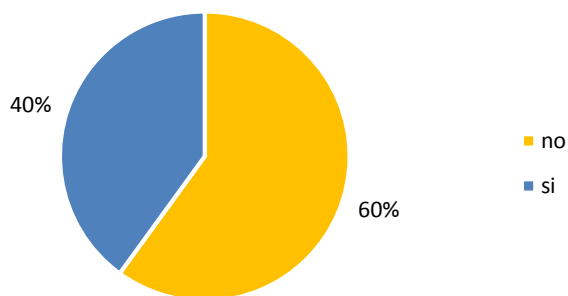
➤ Acceso a mercados y dificultades en destino

El 60% de los consultados indicó que no tiene dificultades para exportar debido a problemas en el mercado de destino, dejando las restricciones concentradas a nivel interno.

En tanto, aquellas empresas que sí han tenido dificultades mencionaron la volatilidad de monedas, la falta de protocolos sanitarios –como es el caso

de la madera en República Dominicana o la carne en Japón-, o protocolos nuevos implementados en destino, como fue el caso de la soja en China. Además, se señaló la inestabilidad política y falta de pago, en particular en el caso de Venezuela.

¿Su empresa tiene dificultades para exportar debido a problemas en el mercado de destino?



Otra restricción que se menciona es la pérdida del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) con Estados Unidos y la Unión Europea, que afectó a la exportación en varios rubros y no hay acuerdos que lo compensen.

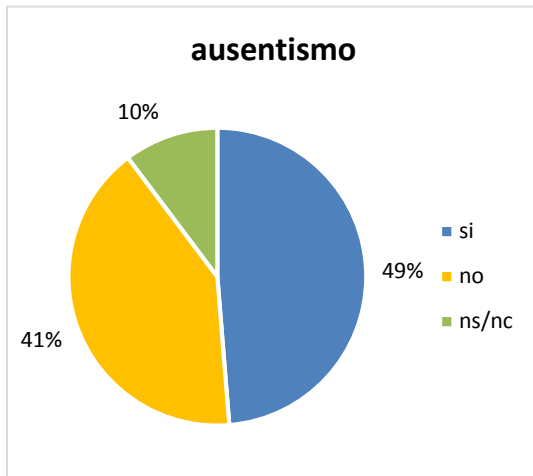
En tanto, se mencionó que todavía hay algunas dificultades en las exportaciones hacia Argentina por intervenciones de la Aduana Argentina, exigencias de INAL y normativa desfavorable, como en el caso de las autopartes. Los interesados en el mercado argentino indicaron que es necesario avanzar en el comercio en monedas locales y en las certificaciones de reconocimiento del Operador Económico Calificado (OEC).

Consultados por los mercados de mayor interés hacia los cuales buscarían expandir sus ventas se mencionó Estados Unidos, la Unión Europea, países de la Alianza del Pacífico, Japón y el Sudeste Asiático (principalmente Vietnam, Singapur, Malasia e Indonesia), además de África.

Indicaron que la falta de preferencias arancelarias, frente a competidores que sí las tienen, y los costos de producción y logísticos son las principales razones que impiden la exportación a los mercados mencionados anteriormente.

➤ Recursos humanos

Entre los encuestados, el 63% indicó que no ha tenido dificultades en el último año para contratar personal. Los que sí tuvieron dificultades explicaron que se centraron en la falta de profesionales capacitados para tareas técnicas específicas, en particular en el interior del país. Situación que se viene repitiendo en las diferentes ediciones de la encuesta de la UEU.

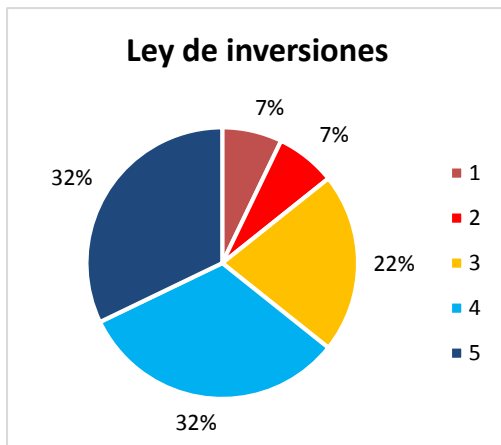


En tanto, el 49% reveló que tiene algún problema con el ausentismo del personal, algo que afecta el rendimiento del área productiva. Por su parte, aquellas empresas que necesitan personal zafral han tenido dificultades para encontrarlo y entienden que en muchos casos se compite con planes sociales y trabajo en negro. En términos generales continúan los problemas de cultura del trabajo, como se han mencionado año a año en

ediciones anteriores de la encuesta de la UEU.

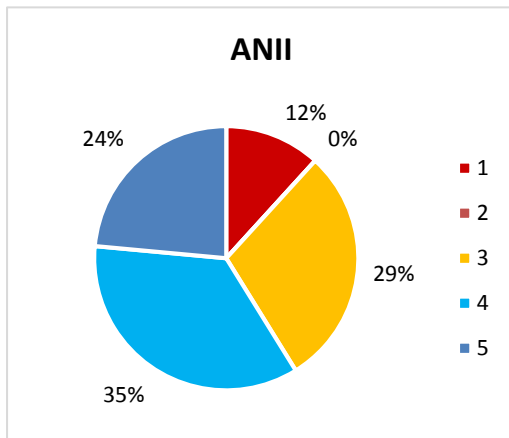
➤ Utilización de apoyos y valoración

Consultadas acerca de los apoyos públicos utilizados y su valoración (1 malo, 5 excelente), la



mayoría no realizó valoraciones. Probablemente se debió a que no utilizaron dichos servicios o no los conocen. El mayor puntaje (3,8 en un promedio en 5) fue para la Ley de Inversiones. Sin embargo las opiniones fueron dispares, no todos estuvieron de acuerdo con dar una alta puntuación. Un 14% puntuó con 1 y 2, el 22% con 3, aunque una mayoría de 64% otorgó una puntuación de 4 y 5.

Por su parte, la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) obtuvo un puntaje promedio de 3,6, con un 59% otorgando puntajes de 4 y 5, un 29% dando un puntaje intermedio de 3 y un 12% desconforme con un puntaje de 1.



Los programas de eficiencia energética del Ministerio de Industria, Energía y Minería fueron puntuados en promedio con 2,9 y el Proyecto de Internacionalización de la Especialización Productiva (PIEP) obtuvo un 2,7.

Página | 7

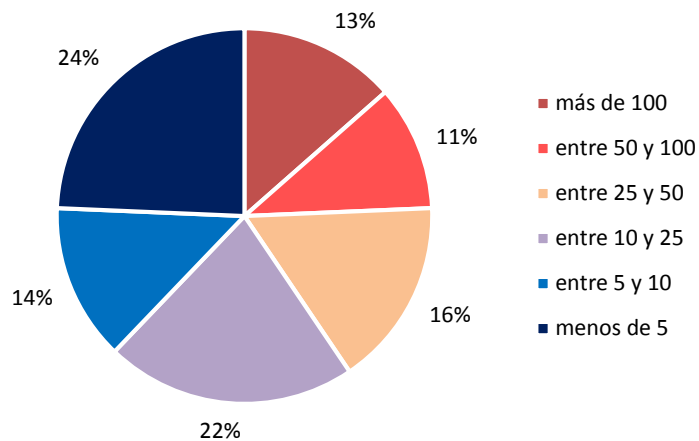
Luego Proexport, Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (Inefop), el Fondo industrial y la Agencia Nacional de Desarrollo (ANDE) recibieron una puntuación promedio de 2,5 y 2,4. Siguieron en orden decreciente la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), Fondo para la Diversificación de Mercados (Fodime), Smart Services, Programa para la Exportación ProTIC, Ley de Empleo Juvenil y el Sistema Nacional de Garantías (SIGA).

➤ Metodología de la encuesta

La encuesta se realizó en agosto y setiembre entre los socios de la Unión de Exportadores del Uruguay (UEU), con el objetivo de obtener respuestas que reflejen de la forma más fiel posible la realidad exportadora. Para ello se fijó un piso aceptable de respuestas que representen al menos el 15% del total exportado en materia de bienes, una composición que refleje al menos los principales 10 capítulos de Nomenclatura Común del Mercosur (NCM) de exportación, incluyendo entre las respuestas totales tanto empresas grandes, como medianas y pequeñas.

Las respuestas obtenidas representaron el 19% del total exportado en el último año en materia de bienes, además de obtener también respuestas del sector servicios. La composición de las empresas que respondieron la encuesta respetó la participación por principales rubros de exportación.

Porcentaje de empresas por exportación en millones de US\$ en 12 meses

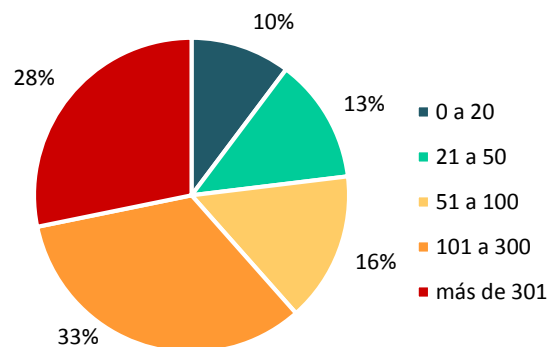


Como forma de observar el tamaño de las empresas que respondieron la encuesta, se grafica el porcentaje de empresas según el monto exportado. El resultado es que el 40% estuvo representado por empresas con exportaciones anuales de más de US\$ 25 millones, el 36% estuvo compuesto con empresas con

ventas al exterior de entre US\$ 5 y US\$ 25 millones y el 24% con exportadores de menos de US\$ 5 millones.

En cuanto a personal ocupado en dichas empresas la distribución es la siguiente: 10% de empresas con menos de 20 empleados, 13% entre 21 y 50 trabajadores, 16% entre 51 y 100 empleados y una mayoría de empresas con más de 100 empleados.

personal empleado



Por lo tanto, si bien el 24% de las empresas que respondieron exportan menos de US\$ 5 millones no necesariamente son empresas con un nivel reducido de personal.